

## 登壇

---

**司会**：時間になりましたので、これより、株式会社フォーカスシステムズ 2026 年 3 月期中間期決算説明会を開催いたします。

本日はご多忙の中、決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

最初に、出席者をご紹介します。代表取締役社長 森啓一、代表取締役副社長 三浦宏介、常務取締役兼執行役員 後藤亮でございます。

開催にあたり、各種お願い・ご連絡事項を申し上げます。本説明会は、決算報告の後、質疑応答のお時間を設けております。ご質問のある方は、質問事項をコントロールパネルの Q&A 機能よりご入力ください。質疑応答が始まる 16 時頃まで受付いたします。

お時間の関係上、全てのご質問にお答えできない場合もございます。あらかじめご了承ください。その他、何かお困りごとがございましたら、Q&A 機能にてお知らせください。

それでは、代表取締役社長、森啓一よりご報告させていただきます。

**森**：皆さん、こんにちは。株式会社フォーカスシステムズ代表取締役社長の森でございます。本日はご多用の中ご参加いただき、誠にありがとうございます。

今日はこの後、2026 年 3 月期中間期決算の業務概要、財務面の状況、そして今期の業績予想等についてご報告させていただきます。

本日は、この流れでご説明させていただきます。

まず、中間決算の状況です。今年度の 2026 年 3 月期の第 2 クォーターの実績ですが、売上高が 172 億 9,900 万円、営業利益が 17 億 2,100 万円、経常利益が 17 億 3,500 万円、そして純利益が 12 億 4,300 万円という結果になりました。

それぞれ、前期の対中間会計期間比におきましては、売上高が 13 億 3,600 万円の増加、営業利益が 9 億 300 万円、経常利益が 9 億円、そして純利益が 6 億 7,300 万円の増加という結果になりました。増減率を見ても、売上高で 8.4%、営業利益で 110.4%、経常利益で 107.9%、そして純利益でも 118.4%という結果となりました。非常に良い中間期を迎えることができたと思っています。

今、国際情勢もそうですが、さまざまなリスクの中で、当社としてはコロナ期もそうだったのですが、事業のポートフォリオ戦略には、ある程度一定のリスクを常に考えて計画を立てておりまし

て、景気や社会情勢に左右されない分野を一定割合確保しているというかたちで、このような結果になったのかなと思います。

具体的に、どういったところが増加したのかというのは、この後にお話しさせていただきたいと思いますが、非常に利益も含めて良い結果になったということで、この後、第3クォーター、そして決算、また中期経営計画の結果等はどのようになるのかということも、続けてお話しさせていただきたいと思っております。

まず計画比ですが、ご覧のように、それぞれ進捗率としては、売上高・利益とも進捗率は50%を大きく上回っている結果となっております。足元の事業環境は極めて好調と考えていまして、売上高、そして利益も引き続き、このような流れでいくのではないかなと思っております。

一つは、昨今の物価高の影響で、ビジネスパートナーさんの契約の見直し等があったりとか、あとは給与のベースアップというのも毎年のように今行っていて、それを吸収できる単価のアップというものも、当社としては価格転嫁というのもきちんと取り組んでいまして、それに伴って、そちらのほうも順調にいったことが一つ挙げられるかなと思っております。

あとは中期経営計画の3年目ということで、その3年目である今年度にどのような取り組みをしていくのか、そして、最初に掲げた8%という営業利益率に対して、どのように取り組んでいくのかということ在全社で考えた結果、高収益案件の増加、そして価格交渉などで利益を作ったりとか、あとはプロジェクトマネジメントの徹底でリスク管理をきちんと行うというかたちで、それが積み重なって今回の結果に結びついたのではないかなと考えております。

次に、セグメントの概況を説明させていただきます。

まず、公共関連です。52億円強の売上高に対して9億円の利益で、約17%の利益率を確保しております。公共関連は、社会的意義も高く、責任も大きいセグメントとなっております。中長期で動くライフサイクルと景気に左右されないのが特徴となっております。中間期の全体売上高の約170億円のうち、約3割がこのセグメントを占めています。

また今年度、NTTデータグループさんのコアパートナーとなりまして、それも今後、さまざまなさらに強い連携というものが見込めるのではないかなということで、さらに成長できる基盤が整ったのかなと考えております。

それぞれ売上高に関しては、昨年同期比で5.7%の増加、そして利益に関しては19.4%の増加になっております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

次に、エンタープライズです。エンタープライズは約 53 億円の売上高に対して約 9 億円の利益で、約 16%強の利益率となっております。これも同じように、170 億円のうち約 3 割が、このセグメントからなっています。公共事業に匹敵する規模に売上高が増加しているというのが、この部門の特徴でもあります。

ここは、ここにも書いてありますように、法人企業の基幹業務システム・Web システムの開発、ネットワーク・インフラの設計・構築、RPA ソリューション、付随する運用・保守、ICT に関するコンサルティングといったかたちで、今取り組んでいる部署であります。

ここに低採算案件の反動増とありますが、これは昨年度まで、さまざまな低採算案件があったりとか、あとは仕事に対する取り組みの内容等で若干問題がありました。そこを今カバーするようなかたちで、ここにあるようにクロスセルであったりとかアップセル効果によって、今年度は増収増益が非常に期待できて、うまくいっているというのが現状となっております。

次は、広域ソリューションです。こちらは、29 億円弱の売上高に対して 4 億円強の利益で、約 15%弱の利益率となっております。

ここは東京・名古屋・大阪をカバーしている部署でして、公共・民間の両方に取り組んでいます。そして、当社が創業当初より続けている歴史ある事業をいくつも抱えている部署でもあって、顧客からの信頼も非常に厚い部署となっております。

こちらは、一昨年度に不採算案件がありまして、非常に厳しい状況を通じたのですが、その後にきちんとそこを立て直して、今年度、中期経営計画の最終年度では、しっかりとかたちを作ってくれたかなと思っております。

また、ここは医療関係の新規にも取り組んでいる部署でして、医療画像系の AI の取り組みも具体的な進展を見せています。例えば、AI 搭載の歩行分析ツールであったりとか、あとは認知機能のスクリーニングアプリの共同開発であったりとか、さまざまな医療大学であったりとか、あとは学校・医療機関等と一緒に取り組んでいる部署でもあります。

そして、四つ目がイノベーションです。こちらは 39 億円弱の売上高に対して約 5.5 億円の利益で、約 14%強の利益率となっております。

当社最大の取引先であるキンドリルジャパンさんと、あと日本 IBM さんとの取引を重ねている部署でありまして、自社製品もこちらでは扱っております。今、金融系での需要取り込みは非常に順調に進んでいまして、利益のほうも、昨年度に比べて 27.9%と順調に推移しております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



当初、日本 IBM さんからキンドリルジャパンさんが分社化したときに、分社化したということで、今後の取引に対して若干の懸念がありました。

しかし逆に、今は、主に分社化後のキンドリルジャパンさんが担うインフラを軸に、開発も担う。そして同じように、日本 IBM さんの開発領域においても、これまで以上に当社のプレゼンスを発揮できていると考えております。

以上が、各セグメントの状況です。4 セグメントとも、会社全体としては非常に順調に推移しており、下期に向けても、このまま順調なカタチでいくのではないのかなと考えております。

次に、財務状況です。貸借対照表ですが、こちらも特異なものではなく、一つ挙げるとすれば、投資有価証券が増加しているというのがあります。これは以前からもお話ししているように、FRONTEO の株式です。

こちらの株価が上がっているということで、投資有価証券の金額も増えています。あとは、売上増加による現金預金の増加というのが主な状況になっておりまして、ほぼほぼそれが全てであるといえます。財務状況も、非常に順調に推移しております。

これはよく投資家の方からも言われるのですが、この投資有価証券、この FRONTEO さんの株は時価総額が非常に高く、これを会社としてどのように考えているのですか、ということ聞かれるときがあります。

こちらは随時、FRONTEO の社長さんとは話をしております。今後、会社として、さらなる成長をするための投資といったときには、そういった資金も使いながら取り組んでいかなければいけないかなと考えておりますが、今のところ、この株をどうしようかということに関しては、特に具体的な話としては上がっておりません。

次が、純利益の増減分析です。こちらのほうも見ていただければいいと思います。主に売上総利益の増加ということで、こちらは本当に売上高の増加、あとは利益の増加が直接ここに反映しているというカタチです。

また特別利益で、投資有価証券の売却益がありますが、これは当社が保有していた NTT データの株式を、今回 NTT さんに合併するというカタチで売却したものです。約 1 億円弱の売却益が発生しております。

次が、キャッシュ・フローの状況です。こちらも特に問題はなくて、営業キャッシュ・フローが順調に伸びたのが、現預金の増加につながっています。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

あとは、従業員の増加も若干ありますけれども、そちらの投資などにも資金を回しているということが若干ありますが、それも会社のキャッシュ・フローの使い道のバランスとしては、全く問題のない状況で推移しているというところがわかると思います。

次に、業績・配当の予想です。好調だということで、第1四半期に、先ほどお話しさせていただいたNTTデータ株の売却益も生じたということで、第1四半期の発表時に増配する発表をさせていただきました。

この5年間は連続増配を続けておりました、維持とか増配も含めると12年連続となっております。今後も、継続的に売上高・利益を増やし、そして配当も増やしていけるようにしていきたいと考えております。

中期経営計画で掲げさせていただいた、この発展・利益・還元のサイクルですね。これはしっかりと今後も回していきたいと考えております。

ここまでですけど、この後に若干、今、会社として意識していること、取り組んでいることについてお話しさせていただければと思います。

こちらは、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応ということで、こちらのほうに10月27日に開示した文書の一部を抜粋してきております。

重点項目としては、継続的なROEの向上、戦略的なIR活動による情報の非対称性の是正、そして認知度の向上という三つを持って、より事業の成長ステージとリスク許容度を踏まえた最適資本構成というものを追求して、成長投資、財務の健全性、そして株主還元のバランスというものを実現していきたいと考えております。

次が、具体的な取り組みということで、こちらのほうに表がありますが、それぞれROE、PERに、どのようなかたちで具体的に取り組んでいくのかというのを載せております。

こちらは、一つひとつの取り組みに関してはこの文章にあります、こういったことを、きちんと会社として取り組んでいくことで、市場からの期待値というものも、今後さらに高めていきたいなと思っております。

そして、この中期経営計画ですが、今年度が3ヵ年の最終年度となります。この2024年から2026年3月まで、この発展・利益・還元のサイクルの強化というかたちで取り組んできて、そして8%の営業利益率というものを、最大の目標として取り組んでまいりました。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

当初、この8%というのは、会社にとっては一つの越えなければならない数字であると考えていまして、売上高 332.5 億円、そして営業利益 26.6 億円というかたちで出させていただいていました。ただ、現状の数字を見ると、こちらはクリアできるのではないのかなと思っております。

ただし、この中間期の数字を単純に2倍して期末の数字になるのかというと、会社としては、そのようには今見ておりません。

むしろ下期は、次年度以降の投資や、社内組織の充実、社員のベースアップ、より優秀な社員をどのように確保するかといった、さまざまな取り組みにも注力していきたいと考えております。そのため、若干、投資のほうを積極的に下期はチャレンジしていこうと考えております。

以上が、会社の中間期の数字となります。

この後、質疑応答がありましたらお受けしたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 質疑応答

---

**司会 [M]**：それでは、これより質疑応答に移ります。ご質問のある方は、Q&A 機能にてご質問をお寄せください。その間、事前にいただいた質問に回答いたします。それでは、まず一つ目でございます。

**質問者 [Q]**：人口が減っていく中、人数で勝負するビジネスモデルは長く続くとは考えにくいがどう考えていますか、というご質問に回答いたします。

**森 [A]**：ただいまご質問いただきましたが、当社がこれまでずっと続けてきたビジネスモデルですが、これを変革していかなければいけないのかということ、変革は必要だなと考えております。

ただ、人口減少と言いますが、幸いなことに、当社の社員数は今のところ増加している状況でして、いまだに多くのシステムが人の手で作られているので、人がいれば売上高・利益とも順調に伸びていくというのが、今のところの当社の環境であります。

ただ今後、時給単価がいくらとか、月単価がいくらというビジネスモデルが、ただただ人さえ増やしていけばいいのかということ、それが正解ではないと思っています。

そのため、自社製品の開発であったりとか、あとは今後、次期中長期の経営計画において、具体的に新たな事業分野への進出であったりとか、同じシナジーを発揮できる M&A であったりとか、そういったところも意識しつつ取り組んでいかななくてはいけないのかなと考えております。

ただ、いずれにしても、投資家の皆さんの期待に沿えるようなかたちでの事業基盤・顧客基盤というものを取りつつ、そちらを拡大するというのは、会社の基盤としては変わりませんので、そちらをしっかりと抑えつつ、次の新たな世界というものも考えていきたいなと思っています。

**司会 [M]**：ご質問が来ております。

**質問者 [Q]**：中・小型では流動性が低い銘柄が多いが、プライムである以上、流動性は意識すべきだと考えております。対策等は考えていらっしゃいますでしょうか、というご質問に回答いたします。

**森 [A]**：流動性が重要であるというのは、私自身も認識しているところです。投資家様より、さまざまな意見というのもいただいております。

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

今回の決算発表後における、例えば株価、出来高の好調というのも、そこに多くの株を理解してくれる参加者がいてこそ成り立つと考えております。

そのため、まずは先ほどもお話ししましたが、10月27日に発表させていただいた内容ですね、成長投資、財務健全性、株主還元、需給活性化策の創出、また開示の充実というかたちを見ていただいて、会社としては確実に、投資家さんからの信頼を得られるというかたちでの流動性には取り組んでいきたいと考えております。

今後も、積極的な情報開示とコーポレートアクションを通じて、出来高を増やして、株価の形成というものを進めていきたいと考えております。

司会 [M]：ご質問が来ております。

**質問者 [Q]**：今後も利益率をさらに上げていくご予定はありますでしょうか、というご質問に回答いたします。

**森 [A]**：これまで、ずっと会社としては6%台の利益率で推移してきました。その中で、今回の中期経営計画で8%というかたちを出させていただいたときには、私自身、8%で大丈夫かなという若干の不安はあったのですが、市場の投資家の皆さんからすると、8%はまだ全然高くないですよということを言われます。

事実、ほかのIT会社さんと比べても、8%というのは決して高い数字ではないと私自身も思っていますが、まずはこの8%というものを確実にクリアした上で、次の中期で、さらにその上を目指していくというのは当然のことです。

会社としては、何パーセントという具体的な数字を今は言えないですが、この8%という数字を基盤として、そこから着実に積み上げて利益率を上げていくことを考えております。

今年度、私自身の手応えとして、稼ぐ土台というのは着実に作り上げることができたのかなと思っていて、ここからさらなる利益率を伸ばす挑戦を続けていきたいと考えております。

**司会 [M]**：そのほか、ご質問はございませんでしょうか。ご質問がございませんので、質疑応答を終了いたします。

それでは、これにて、株式会社フォーカスシステムズ2026年3月期中間期決算説明会を終了させていただきます。

また、この後に画面が切り替わります。3分程度のアンケートにご協力をお願いいたします。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



本日はご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

[了]

---

#### 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

---

#### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com